

Building Energy ottimizza i costi di telefonia e viaggi

CLIENT Building Energy

SECTOR Energia

CATEGORIE DI COSTO

Telefonia e Trasporti

IL CLIENTE

Building Energy è un produttore indipendente di energia da fonti rinnovabili con un ampio portfolio di impianti in esercizio, costruzione e sviluppo e con una pipeline complessiva di oltre 1000 MW in Europa, Africa, America centrale e Stati Uniti.

L'azienda, fondata nel 2010 dall'attuale management ha oltre 70 dipendenti, distribuiti tra l'Headquarter di Milano, le sedi tecnico-commerciali a Savona e Faenza e gli uffici esteri in Sud Africa, Stati Uniti, Serbia, Giappone ed Emirati Arabi.

Agli impianti direttamente e indirettamente sviluppati e costruiti in Italia, per una capacità di oltre 150 MW da tecnologia fotovoltaica, il gruppo ha affiancato una forte espansione internazionale nei mercati dove le fonti rinnovabili offrono un significativo potenziale di sviluppo.

IL PROGETTO

Fabrizio Zago, CEO, spiega: „Oggi la pipeline di Building Energy comprende progetti in fase di sviluppo e costruzione per circa 1.000 MW a livello internazionale. In Sud Africa per esempio, Building Energy si è aggiudicato la commessa per il più grande progetto fotovoltaico del continente africano - pari a 81 MW, a Kathu - nell'ambito del primo Round del REIPP, il programma di incentivazione per la produzione di energia da fonti rinnovabili del governo Sud Africano. L'impianto è entrato in operatività ad agosto 2014“.

Da questa breve descrizione si comprende come la struttura dei costi indiretti della società sia particolarmente complessa. L'Ing. Ugo Rietmann, Client Manager e Partner di Expense Reduction Analyst ha concentrato l'attenzione su due categorie di costi estremamente importanti considerate le dimensioni dell'azienda.

Il Dr. Gianni Ronchi, Direttore Amministrazione, ci racconta come è stato impostato il progetto: „I costi della telefonia e dei viaggi avevano subito negli ultimi mesi forti incrementi, legati naturalmente alle esigenze di crescita del nostro business nel mondo. Non avevamo all'interno le risorse disponibili per negoziare con i fornitori condizioni commerciali in linea con le nostre esigenze, che mutavano continuamente. Peraltro per i viaggi ci appoggiavamo ad una piccola agenzia locale, con un servizio ottimo, ma non in grado di seguirci nella crescita.“

I RISULTATI

I Cost Managers di Expense Reduction Analyst, comprese le particolari esigenze del cliente, sono stati in grado di ottimizzare in maniera significativa entrambe le categorie di costi.

Per la telefonia si sono ottenuti risultati mediamente superiori al 45%; in realtà si è lavorato parzialmente sulle tariffe ed in maniera estremamente rigorosa sul profilo di spending di ogni singolo utente; i managers ed i tecnici-commerciali di Building Energy viaggiano in vari continenti e hanno naturalmente esigenze specifiche di connessione voce e dati: ad ogni utente è stata data una risposta precisa con la scelta più adatta di piani tariffari.

Inoltre il Cost Manager di Expense Reduction Analyst sta seguendo in maniera continuativa lo svolgersi della situazione, con l'obiettivo di



“Ottenere risorse aggiuntive per finanziare la crescita è certamente importante; forse è ancora più importante il supporto dai consulenti di Expense Reduction Analysts nella gestione di queste categorie di costo, non solo in fase di implementazione delle soluzioni di ottimizzazione, ma soprattutto nel prosieguo della nostra attività.”

DR. GIANNI RONCHI
DIRETTORE AMMINISTRAZIONE, BUILDING ENERGY

monitorare il traffico e, ove possibile, cogliere nuove opportunità.

Come accennato precedentemente, il budget viaggi era molto importante per numero di viaggiatori, tratte intercontinentali coperte e costi sostenuti.

Il Cost Manager di Expense Reduction Analyst, analizzato lo spending e comprese le esigenze future, ha effettuato una gara tra le migliori agenzie di Business Travel italiane specializzate in particolare nelle tratte intercontinentali.

Agendo su fattori come per esempio le tariffe e gli accordi con le compagnie aeree per le tratte più ricorrenti si sono ottenuti risultati che trimestre dopo trimestre si attestano intorno al 25% di risparmio medio. Chiaramente in condizioni di forte sviluppo dell'azienda e di budget crescenti, l'effetto leva ha consentito di ottenere significativi riduzioni di costo in termini assoluti.

Anche per le prenotazioni hotel sono state fornite soluzioni interessanti sia per trovare risparmi, come anche per facilitare la prenotazione di hotel nei vari paesi del mondo. Il Dr. Ronchi riassume sinteticamente i punti principali della collaborazione con Expense Reduction Analyst: „Ottenere risorse aggiuntive per finanziare la crescita è certamente importante; forse è ancora più importante il Fabrizio Zago, Amministratore Delegato di Building Energy supporto offerto dai consulenti di Expense Reduction Analyst nella gestione di queste categorie di costo, non solo in fase di implementazione delle soluzioni di ottimizzazione, ma soprattutto nel prosieguo della nostra attività.“